

英 · 语 · 面 · 面 · 通

对答如流

马轶珂 编

外贸英语

LEARN ENGLISH EVERYWHERE

English
For
Foreign Trade

广东省语言音像出版社

WAI

外

贸

MAO

英语行行一本通

BAO

宝

典

DIAN

马轶珂 编

磁带

在分编部

广东省语言音像出版社

书 名：英语面面通·对答如流·外贸英语
主 编：马轶珂
责任编辑：小 梁
策 划：华典图书
装帧设计：嘉 雯
出 版：广东省语言音像出版社
地 址：广州市东华西路 296 号
电 话：020-83818672
邮政编码：510100
印 刷：番禺官桥彩色印刷厂
开 本：32
印 张：5.5
字 数：110 千字
印 数：1-8000 册
定 价：25.00 元（一本书、两盒带）
版 号：ISRC CN-F30-02-0081-0/A.G4

第一章 建立业务关系

1 接听外来电话	1
1 寻找贸易对象	19
2 自我介绍	25
3 信用调查	35

第二章 询盘

1 在交易会上询盘	49
2 询盘函件	63

第三章 报盘、还盘、接受

1 报盘	82
------	----

目 录

目录

2 还盘	101
------	-----

3 接受	107
------	-----

第四章 订购

1 订货函件	119
--------	-----

2 订货单及销售确认书	129
-------------	-----

第五章 付款

1 付款方式	137
--------	-----

2 付款条件	139
--------	-----

第六章 装运

1 买方装运指示	142
----------	-----

2 卖方装运通知	148
3 其他函件	153

第七章 保险

1 保险费率查询	158
2 投保	162

附录一 陶瓷产品	164
----------	-----

附录二 编制品	166
---------	-----

附录三 绢制品、刺绣品	168
-------------	-----

附录四 剪纸	169
--------	-----

附录五 篆刻	
--------	--

目 录

建立业务关系

1 寻找贸易对象



建立业务关系

实例 1 在交易会上与客人交谈

I: Importer

进口商

E: Exporter

出口商

I: Good afternoon. My name is White.

下午好，我叫怀特。

E: Good afternoon, my name is Li Yang.

下午好，我叫李样。

I: Nice to meet you. I'm from France. Here's my card.

很高兴认识你。我来自法国。这是我的名片。

E: Nice to meet you too. Here's my card. I'm the representative of Guangzhou Porcelain Trading Co., Ltd.

我也很高兴认识你。这是我的名片。我是广州陶瓷贸易有限公司的代表。

I: I've been to the exhibition for three successive days. I'm looking for some porcelain wares of high quality.

我连续三天都来了展览会。我想找一些高质量的陶瓷产品。

E: We have several booths in the exhibition halls, have you seen our products?

我们在展厅里有好几个展位，您有没有见到我们的产品？

I: Yes, I find them very delicate.

有，我发现你们的产品非常精致。

E: Thank you for saying so. Our products are known for their high quality. They are our traditional exports.

They're very popular overseas and are in great demand.

谢谢您这样说。我们的产品是出了名的质量好。这是我们的传统出口产品。在海外很受欢迎，需求量也很大。

I: Some of them seem to be designed to meet overseas taste. I've a feeling that we can do a lot of trade in this line. We wish to establish relations with you.

似乎其中一些产品是特别迎合海外品位而设计的。我觉得我们在这方面有很多生意可做。我方希望与你们建立

业务关系。

E: We have the same desire.

我们也有同样的愿望。

I: As for our financial position, credit standing and trade reputation, you may refer to the Industrial Bank in Paris.

关于我们的财务状况、信誉和贸易声誉，你们可查询巴黎的工业银行。

E: Thank you for your information. Our company has a long history and has exports to France. We'd like to establish relationship with you on the basis of equality and mutual benefit.

感谢您的资料。我们公司历史悠久，也有出口到法国。我们希望与你们在平等互利的基础上建立贸易关系。

I: That sounds good. I'll send a fax home at first. After receiving the definite answer, I'll give you a specific enquiry.

很好。我会先发传真回国。一收到明确的答复，我就向贵公司询盘。

E: I hope a lot of business will be put through between us. 我希望我们能够完成大笔生意。

I: So do I.
我也是。



建立业务关系

实用短语

- **importer** 进口商
- **exporter** 出口商
- **representative** 代表
- **exhibition** 展览
- **successive** 连续的
- **delicate** 精致的
- **be known for** 以……而出名
- **traditional** 传统的
- **reputation** 名声
- **establish** 建立
- **basis** 基础
- **between** 在……之间

语言指南

1. **import** *vt.* 意为：进口，输入；表示，说明。固定搭配：
import (from) (into) 进口。

例句：

Each year we import large quantities of pork from China.
我们每年从中国进口大量的猪肉。

What does this event import?

这一事件说明了什么？

2. **export** *vt.* 意为：出口。

例句:

Some commodities are not allowed to be exported.

有些商品是不允许出口的。

3. representative *adj. n.* 意为: 代表的, 象征的; 代表。

例句:

The museum has a representative collection of domestic utensils of the Qing Dynasty.

这间博物馆有一批具有代表性的清朝家庭用具。

How many representatives are you planning to send to the seminar held next month?

你们准备派多少名代表参加下月召开的研讨会?

4. exhibition *n.* 意为: 展览; 显示。

例句:

A flower exhibition will be held here next month.

下月这里会举办一个花卉展览。

This is a good opportunity for the exhibition of your abilities.

这是展示你能力的好机会。

5. successive *adj.* 意为: 继续的, 连续的。

例句:

How many successive maths have they won?

他们连续赢了多少场比赛?

There are two successive concerts to be held here.

这将连续举办两场音乐会。

6. delicate *adj.* 意为: 精致的; 纤细的; 易损的。



建立业务关系

例句:

The diamond ring is very delicate.

这枚钻石戒指很精致。

How delicate the skin of the baby is!

这个婴儿的皮肤真柔软!

She is in delicate health.

她身体很娇弱。

7. be known for 意为: 以……而出名。

例句:

He is known for his great research.

他因其伟大的研究而出名。

8. traditional *adj.* 意为: 传统的。

例句:

Chinese traditional paper-cuttings are very popular overseas.

传统的中国剪纸在海外很受欢迎。

9. reputation *n.* 意为: 名声; 名誉。

例句:

He's a man of high reputation.

他是声誉很好的人。

The little boy has a reputation for courage.

这个小男孩以勇敢而著称。

10. establish *v.* 意为: 建立; 定居; 确定。

例句:

We want to establish a new company.

我们想成立一间新公司。

We are now comfortably established in New York.

我们现在很舒适地在纽约定居了。

Established courtesy is difficult to change.

既有的礼节很难改变。

11. basis *n.* 意为：基础。

例句：

Our forecast is on the basis of last year's sales revenues.

我们的预测以去年的销售额为基础。



实用例句

建立业务关系

- ☞ Nice to meet you, sir.

先生，很高兴认识你。

- ☞ I represent Guangzhou PVB Co. Ltd. and welcome you to Guangzhou.

我代表广州 PVB 公司，欢迎你来到广州。

- ☞ I'd like to introduce our manager to you.

我为您介绍我们的经理。

- ☞ Let me introduce our sales director, Mr. Lee.

让我介绍我们的销售总监，李先生。

- ☞ Could I have a closer look at the samples?

我能仔细地看一下样品吗？

- ☞ Our products have been in great demand recent years.

近年来我们的产品都供不应求。

☞ We are a leading exporter of this kind of products.

我们是这类产品的领先出口商。

☞ We are experienced in the manufacturing and exporting of washing machines.

我们在洗衣机的生产和销售方面都经验丰富。

☞ We are looking forward to establishing business relationship with you.

我们渴望与贵公司建立业务关系。

实例 2 请求外国驻 本地使馆介绍贸易对象

Sir,

Would you be kind enough to provide us the names and addresses of merchants and agents being Japanese citizens, and any business organizations established by your country men, now having their offices in Guangzhou?

If possible, we should like to know what lines of business they are now engaged in.

Your courtesy will be highly appreciated, and we await your reply.

Yours faithfully

Guangzhou Pacific Trading Co., Ltd.

=====

先生，

恳请提供贵国在广州商人、代理人的姓名、地址，和任何现在广州的办事处，由贵国人士开办的商业机构的名称、地址。

如有可能，还请顺便告知上述公司及人士现在所经营的业务项目。

如蒙惠办，不胜感激，望赐回音。

广州太平洋贸易公司谨启



建立业务关系

实用短语

- **kind** 亲切的；仁慈的
- **enough** 足够的
- **provide** 提供
- **agent** 代理
- **line** 行业
- **appreciate** 感激

语言指南

1. **kind** *adj.* 意为：亲切的；仁慈的；（用于客套）。

例句：

Please be kind to small animals.

请爱护小动物。

It was so kind of you to help us.

承蒙帮助，不胜感激。

Will you be kind enough to open the window?

请把窗打开。

2. enough *adj.* 意为：足够的，充分的。

例句：

We don't have enough food for every child.

我没有足够的食物给每个小孩。

He complained that he had enough of his mother's groaning.

他抱怨他受够了他母亲的牢骚。

3. provide *v.* 意为：提供；抚养。

例句：

How could you provide for such a large family?

你如何养活这样大家子人？

Please provide me the last opportunity.

请给我最后一个机会。

4. agent *n.* 意为：代理人，代理商。

例句：

We want to seek a sole agent in this region.

我们想在这个地区找一间独家代理商。

5. line *n.* 意为：行业；（贸易用语）商品的一种。

例句：

We have been engaged in this line for a long time.

我们从事这一行已经很长时间了。

This is best-selling line in plastic toys.

这是最畅销的一种塑胶玩具。

6. appreciate v. 意为：感激；鉴赏；增值。

例句：

We greatly appreciate your help.

我们非常感激你的帮助。

I must admit that I can't appreciate English poetry.

我必须承认我不懂得欣赏英语诗歌。

The house has appreciated greatly since a new hospital was built.

自从一间新医院在这修建后，这的房子增值了很多。



预订房间

实用例句

- ☞ I'd like to have some of samples, if possible.

如果可能的话，我想要一些你们的样品。

- ☞ Could you kindly send us your latest price list?

请给我们寄你们最新的价目表好吗？

- ☞ Would you mind if take a closer look at your samples?

您不介意我仔细看一下你们的样品吧？

- ☞ How's business going?

生意怎么样？

- ☞ We've learned your company from the Chamber of Commerce of Hongkong.

我们从香港商会获悉贵公司。